

事業計画書 イメージ

早期経営改善計画策定支援事業 (ポストコロナ持続的発展計画事業)

※※留意事項※※

- ✓ 本事業の計画期間は1年～3年を想定されています。
- ✓ 本早期経営改善計画書の雛形はあくまでもサンプルであり、地域における金融環境、企業の状況に応じて適宜変更されることを想定しています。
- ✓ 2022年12月に公開されている「収益力改善支援に関する実務指針」に従って作成ください。

令和●●年●●月●●日

甲乙株式会社
代表取締役 A

インデックス

- ▶ ・債務者概況表
- ▶ ・ビジネスモデル俯瞰図
- ▶ ・計画骨子、アクションプラン
- ▶ ・業績見通し・資金繰予定

債務者概況表

見本

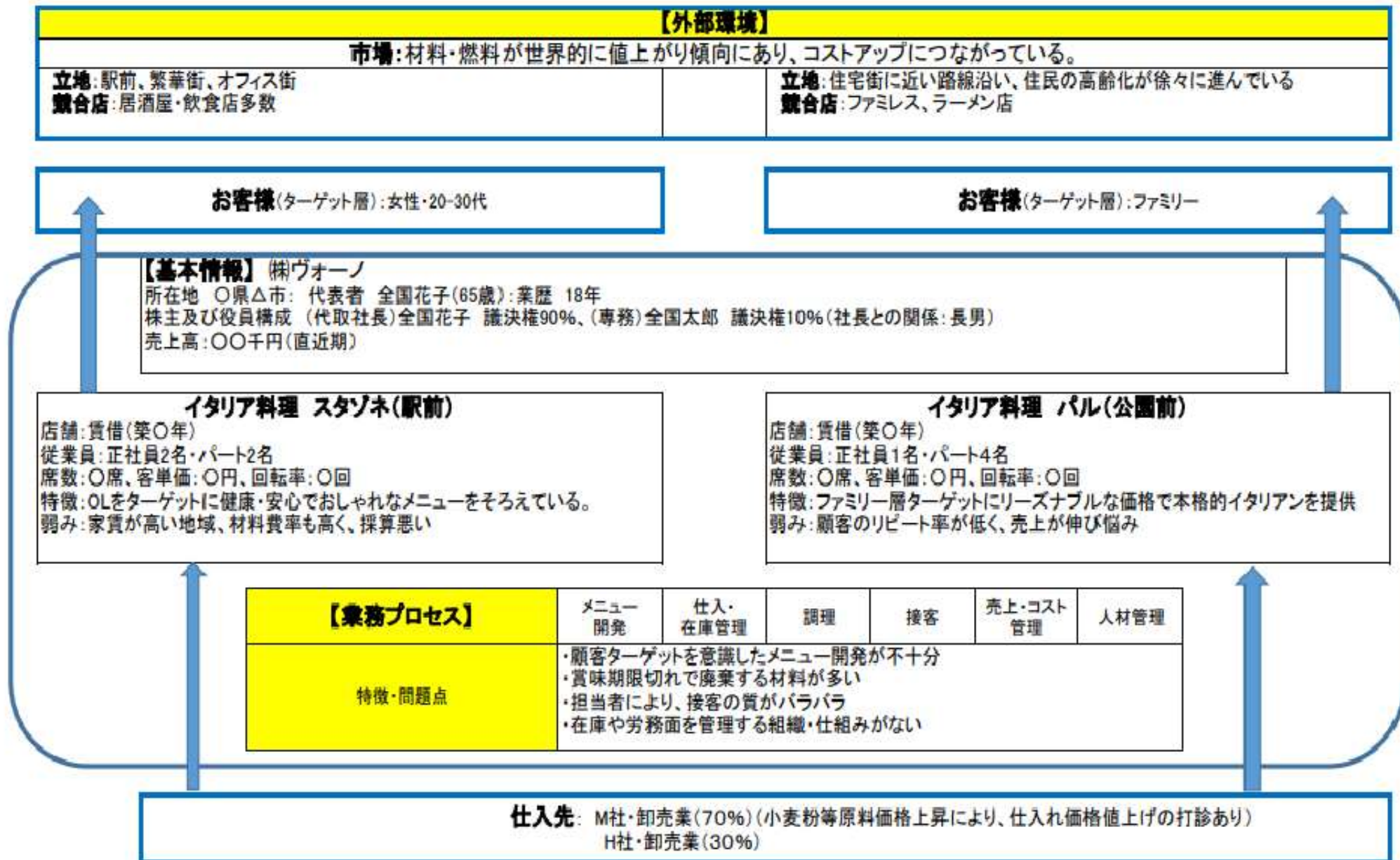
対象先・概要	事業者						銀行取引状況	金融機関名	前々期	シェア	前期	シェア	直近期	シェア		
	連絡先	住所							0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%		
	業種	設立年月日	年商	千円					0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%		
	事業内容	代表者	年齢						0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%		
	資本金	従業員数	主要金融機関①	②	③	④		⑤	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%		
	事業内容・沿革			株主構成	名前	株数		関係	役員構成	名前	役職					
												0	0.0%	0	0.0%	
					計							0	0.0%	0	0.0%	
合計																
0 0.0% 0 0.0% 0 0.0%																
財務内容及び問題点	単位:千円 主要項目コメント及び問題点								事業の状況							
	資産の部				前期	直近期	差額		負債の部				前期	直近期	差額	
	現金預金				支払債務											
	売上債権				未払金											
	棚卸資産				短期借入金											
	その他				その他											
	流動資産計				流動負債計											
	土地				長期借入金											
	建物(建附含む)				長期未払金											
	その他															
	有形固定資産				固定負債計											
	無形固定資産				負債合計											
	出資金				資本の部											
	差入保証金				資本金											
その他				繰越利益剰余金												
投資等				純資産額												
固定資産計				負債・資本合計												
繰延資産																
資産合計																
業績推移等	単位:千円 【分析結果】															
		前々期	前期	直近期実績	見込											
	売上高															
	営業利益															
	経常利益															
	当期利益															
	減価償却															
<p>現状と課題認識</p> <p>(1) 現況</p> <p>(2) 問題点</p> <p>①</p> <p>②</p> <p>③</p> <p>(3) 対応方針</p> <p>①</p> <p>②</p> <p>③</p>																

ビジネスモデル俯瞰図

見本

事業者のビジネスモデル説明資料

事業者の売上構成比別の販売先・販売ルート等と構成比別(金額別)の主な経費・仕入先を図を用いて、わかりやすく説明する(自由書式)



	主な経営課題
1. 売上収益	<ul style="list-style-type: none"> 顧客のリピート率が低く、売上が伸び悩んでいる。ロコミでは接客サービスの評価が低く、オーダーミスも発生している。 周辺競合店が増加しており、売上高の維持・増加のためには差別化を図る必要がある。
2. 原価・販管費	<ul style="list-style-type: none"> 世界的な価格高騰を受け、主要仕入先のM社は〇〇の出荷価格を引き上げることを決定し、材料費率の上昇懸念が高まっている。 在庫・賞味期限の管理が不十分で、食材の廃棄が多い。 メニュー数は多いものの、中には注文が少ないが特殊な材料を必要とするものがあり、材料コストを引き上げている。また、従業員により料理の盛り付けに差があり、多めの量を出している場合がある。 従業員のシフト管理や、在庫管理、オーダー会計などを手作業で実施しているため、社員の残業増加につながっている。
3. 経営全般	<ul style="list-style-type: none"> 在庫や労務面の問題点の把握・対応策の検討や、その実施状況を管理する仕組みがない。 従業員ごとに経験年数、スキルに差があり、接客サービス等においても従業員によりばらつきがある。

主要課題に対する アクションプランの具体的な内容		実施時期	主担当	計画0期目	計画1期目以降
1	<ul style="list-style-type: none"> ①IT化・マニュアル作成による接客サービスの向上 ②競合店調査によるポジショニング分析を行い、コンセプト・メニューの差別化を図る 	<ul style="list-style-type: none"> ①2022年4月開始 ②2022年4月開始 	<ul style="list-style-type: none"> ①専務 ②佐藤店長 	<ul style="list-style-type: none"> ①接客サービスの問題点・改善策を検討 ②競合店と自社の特徴を確認し今後のコンセプトを全社員で共有 	<ul style="list-style-type: none"> ①売上高 +1,400(リピート率+5%) ②売上高 +2,400(来客数+5%)
2	<ul style="list-style-type: none"> ①在庫管理システムの導入、メニューの絞り込みにより廃棄食材を減らす。また、使用材料量の明確化、計量実施により、オーバーポーションをなくす。 ②オーダーシステムの導入等による合理化で残業を削減 	<ul style="list-style-type: none"> ①2023/4～2025/3 ②2024/4～2025/3 	<ul style="list-style-type: none"> ①岸本料理長 ②木村部長 	<ul style="list-style-type: none"> ①メニューの見直し、レシピの作成 ②オーダーシステムを活用した人員配置・業務マニュアル検討 	<ul style="list-style-type: none"> ①メニュー数▲10、廃棄材料▲30%、材料費率▲5% ②残業時間▲30%、労務費▲2,000
3	<ul style="list-style-type: none"> ①接客マニュアルの作成 ②IT化の推進 ③社員研修の実施 ④改善状況管理のためのモニタリング会議設置 	<ul style="list-style-type: none"> ①2022/4～2025/3 ②2022/4～2023/3 ③2022/4～2023/3 ④2022/4～ 	<ul style="list-style-type: none"> ①専務 ②木村部長 ③専務 ④社長 	<ul style="list-style-type: none"> ①マニュアル作成 ②在庫管理システム、オーダーシステム導入 ③研修カリキュラム作成 ④毎月会議で進捗確認 	<ul style="list-style-type: none"> ①マニュアルの周知・実行 ②システム開始 ③社員研修の実施 ④毎月会議で進捗確認

